



Branche

Den Kunden wertschätzen

Eduard und Max Brammertz haben sich im Fensterbau fest etabliert. Dafür hat es drei Generationen und kompromisslose Qualität gebraucht.

Foto: Brammertz

Corona-Pandemie

Die Bundesregierung hat Ende März einen Nachtragshaushalt von mehr als 150 Milliarden Euro beschlossen. | 12

„Die Gute Form 2020“

Mit der Absage der IHM in München konnte auch der Bundesgestaltungswettbewerb nicht durchgeführt werden. | 15

TSD-Zukunftspartner Signal Iduna

Die Versicherung ist nach 110 Jahren immer noch ein wichtiger Partner für das Tischler- und Schreinerhandwerk. | 16

So klappt's mit dem Fensterbau

Mit außergewöhnlichem Kundenservice, qualifizierten Mitarbeitern und einer digitalen Montagemappe haben sich Eduard und Max Brammertz im Fensterbau fest etabliert.

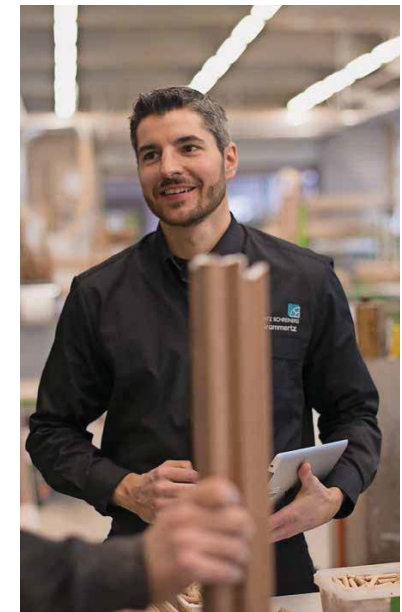
THOMAS VAHLE



Fotos: Brammertz



Fast alle sind dabei: Insgesamt 30 Mitarbeiter sind in der Schreinerei Brammertz beschäftigt.



Max Brammertz (Foto) und sein Vater leiten zusammen das Familienunternehmen in der dritten und vierten Generation.



Betrieb

FIRMENNAME:

Brammertz Schreinerei & Fensterbau GmbH

ORT:

Aachen-Kornelimünster

MITARBEITERZAHL:

30 (davon 4 Auszubildende)

GRÜNDUNG:

1912

SPEZIALITÄT:

Fensterbau

INTERNET:

brammertz-schreinerei.de

Max Brammertz und sein Vater Eduard bauen Fenster – noch immer. Warum tun sie sich das an, obwohl viele Schreiner längst aus diesem harten und wenig lukrativen Wettbewerb ausgestiegen sind? „Wir haben uns auf ein Kerngebiet konzentriert und uns hier einen sehr guten Stand erarbeitet“, sagt Max Brammertz.

Bei dem Unternehmen aus Aachen-Kornelimünster heißen diese Kerngebiete Denkmalschutz sowie Fenster und Türen für den gehobenen Anspruch. Zu den öffentlichen Referenzobjekten gehören unter anderem die Villa Massimo in Rom oder auch das Gut Kaisersruh bei Aachen. Privaten Kunden geht es oft darum, alte Bausünden zu beseitigen oder einfach nur den Wunsch nach hochwertigen Fenstern zu erfüllen. „Für diese Positionierung hat schon mein Großvater hart gearbeitet“, sagt Max Brammertz. Und diese Positionierung hat ihren Preis: Die Brammertz verfolgen nicht jeden Auftrag. Aufgabe und Kunden müssten schon zum Unternehmen passen, berichtet der Sohn. Dafür bekommen die Kunden aber auch einiges geboten.

Sauberkeit und respektvoller Umgang mit den Kunden

Für die Brammertz ist jeder Auftrag besonders: Ziel sei es, die Baustelle in der geplanten Zeit oder schneller fertigzustellen.

Oberste Priorität habe neben einer tadellosen Montage die Sauberkeit. „Die Menschen haben Vorurteile gegenüber Handwerkern im Haus. Sie glauben, das bringt Schmutz und viel Folgeaufwand. Diese Angst müssen wir ihnen nehmen“, sagt der junge Chef. Deswegen gehöre es zu den Aufgaben des Montage-Teams, rund um ein auszutauschendes Fenster alles abzudecken und eine Staubkabinen aufzubauen. „Zur Baustelle gehört auch das direkte Umfeld des Fensters. Die Arbeit ist erst fertig, wenn alle Bauanschlüsse korrekt wiederhergestellt sind“, berichtet Max Brammertz.

Die Außenfuge wird sogar besandet, damit sie wie eine Mauerfuge aussieht. „Unsere Mitarbeiter bringen zur Baustelle ihre eigene Fußmatte und ihre eigenen Handtücher mit. Wir wollen dem Kunden damit zeigen, dass wir sein Heim und sein privates Umfeld respektieren“, sagt der 33-jährige Schreinermeister.

Bestes Team und kühler Sekt

Sind alle Arbeiten erledigt, bekommt der Kunde eine Flasche Sekt überreicht. Dafür hat das Brammertz-Team in seinen Fahrzeugen sogar extra einen Kühlschrank. Zwei Fahrzeuge des Fuhrparks sind eigens nur für die Fenstermontage ausgerüstet. Nicht wegen des Kühlschranks, sondern sie sind laut Brammertz mit dem besten Werkzeug bestückt, das es gibt: „Das Team ist so ausge-

rüstet, dass es auf alle Eventualitäten reagieren kann.“ Subunternehmer gibt es im brammertzschen Betrieb nicht. Aus einem ganz einfachen Grund: „Mit schlechter Montage kann ich das beste Produkt kaputt machen“, sagt Max Brammertz.

Deswegen verlassen er und sein Vater sich ausschließlich auf das eigene 30-köpfige Team: „Unsere Mitarbeiter verfügen über altes und neues Wissen im Fensterbau, das ist für uns sehr wichtig.“ Die moderne Fertigung mit modernen Maschinen ist für das Unternehmer-Duo nur Mittel zum Zweck: „Die letzten Schritte muss der Mitarbeiter oft ‚zu Fuß‘ gehen. Und dafür muss er qualifiziert sein.“

Die digitale Montagemappe

Auf dem Weg „zu Fuß“ ist die digitale Montagemappe, die Max Brammertz eingeführt hat, ein wichtiger Begleiter: „Als ich 2011 in die Geschäftsführung kam, hatte noch jede Montage eine Papierakte“, erzählt er. Nach einiger Zeit beschäftigte er sich mit der Frage, ob es nicht digital und papierlos besser gehe. „Ein halbes Jahr lang habe ich das für mich ausprobiert“, berichtet er.

Das Ergebnis: Seit einigen Jahren hat jeder Monteur ein Tablet, auf dem alle Details zum Auftrag hinterlegt sind. Hier finden sich nicht nur alle Ansprechpartner vom Kunden bis zum Architekten, sondern auch Besonderheiten des Produkts, der Baustelle,

bei auswärtigen Terminen die Hotelbuchung und sogar Einträge wie „bissiger Hund“ oder „Achtung, teures Parkett“. „Die Planung ist so detailliert wie möglich. Wenn wir die Planung nicht im Griff haben, bedeutet das Folgekosten – und die wollen wir nicht“, weiß Max Brammertz. Beim Aufbau der digitalen Montagemappe hat er sich an einem Vorbild orientiert, das die Kollegen schon kennen: den Leitz-Ordner mit Reitern. „Die Mappe ist sehr einfach zu bedienen, deswegen funktioniert sie und die Mitarbeiter akzeptieren sie“, sagt der 33-Jährige.

Kunden erleben die Produktion live

Die Mappe ist auch dabei, wenn mal wieder ein Kunde zu Besuch ist. „Wir laden Kunden zu uns ein“, sagt Max Brammertz. In der Produktion kann er dann sehen, warum Brammertz nicht zu den Billig-Anbietern gehört, dass das Unternehmen tatsächlich selber fertigt und Fachleute aus der Region beschäftigt. Außerdem erfährt der Kunde, warum ein Fenster ohne offene V-Fuge langlebiger ist und wie sich alte Konstruktionsdetails mit modernen energetischen Ansprüchen vereinbaren lassen. „Dieser Besuch bei uns ist wichtig“, sagt Max Brammertz. „Wenn ich nur ein Angebot rausschicke und der Kunde entscheidet sich dagegen, schadet das auf lange Sicht unserem Ruf. Deswegen soll der Kunde sehen, wie wir hier arbeiten und was er bekommt.“ ■



Großauftrag: Vor wenigen Jahren wurde das Gut Kaisersruh restauriert. Die Schreinerei Brammertz hat unter anderem die Fenster gebaut.